PANDUAN RAHASIA EBAY

Written by| Mas Dino

Assalamualaikum Warahmatullah Hiwabarakatuh dan Salam Hormat,

Bismillahhirrahmanirrahim, Alhamdulillah segala puji untuk Allah tuhan yang menciptakan sekalian alam. Dengan limpah dan karunia Nya saya di berikan tenaga dan waktu untuk menulis e-book ini yang diberikan judul, “Panduan Komplit Rahasia eBay”. Mungkin saja ebook ini tidak se komplit judul nya, saya harap pembaca dapat memaafkan saya kalau ada apa saja kekurangan dan kelemahan ebook ini.

Harapan saya, dengan ebook ini, ianya bisa menjadi panduan atau pegangan terutama buat yang baru saja memulakan bisnis di eBay.

Ebook ini adalah beda dengan ebook tutorial, di ebook yang tutorial lebih kepada tutorial penuh dengan “screenshot” untuk menjadi panduan anda dalam masalah teknis di Bisnis eBay. Namun, ebook kali ini lebih bertujuan untuk dijadikan panduan anda dalam menjalani bisnis ebay. Ebook ini juga akan menjelaskan tentang strategi pemasaran selain dari langkah-langkah dasar yang perlu anda lakukan di Ebay.

Terima kasih yang tidak terhingga juga buat sahabat saya Mas Ari alias Sir Bedjo yang turut membantu melengkapkan lagi panduan ini dengan ebook “Tutorial Untuk Memulai Bisnis eBay” beliau. Kedua ebook ini adalah wajib anda baca dan fahami untuk anda berhasil dan sukses di ebay.

Sebelum saya meneruskan ebook ini, izinkan saya untuk memperkenalkan diri saya kepada anda. Nama saya **Mohammad Fadino Bin Khairuman**, kelahiran tahun 1983. Saya merupakan seorang warga Malaysia. Saya memulakan Bisnis eBay di awal tahun 2008. Saya bukan seorang “eBay education Specialist”, saya cuma berbagi ilmu di kalangan teman-teman untuk kita sama-sama mendapat penghasilan yang lumayan dari Bisnis paling cepat dan mudah, **“EBAY”.**

Ebay dikatakan bisnis paling cepat dan mudah kerana hakikat nya begitu. Dengan mempraktekkan langkah-langkah yang saya kongsikan di ebook ini, saya jamin dalam waktu kurang 4 hari, anda akan mendapat untung antara Rp. 200.000 – Rp. 1.000.000. Lebih menarik, hasil yang bakal anda dapatkan itu tidak membutuhkan anda membelanjakan modal melebihi Rp. 100.000 dan modal itu juga hanya diperlukan sekali saja untuk memulakan bisnis ini.

Mungkin apa yang saya tulis kedengaran terlalu menarik atau terlalu bagus untuk menjadi suatu realitas. Namun, itulah kebenaran nya. Jika anda mengikuti setiap langkah yang wajib dan setiap saranan saya di dalam ebook ini. Saya jamin anda akan mendapat penghasilan minimal Rp. 10.000.000 setiap bulan dengan hanya berkerja di rumah di depan komputer. Setiap langkah dan saran saya tidak membutuhkan anda mengeluarkan uang tambahan untuk modal dari bisnis ini. Apa yang diperlukan hanya sedikit kesungguhan dan keseriusan dalam menjalani bisnis ini.

Salam Sukses dari Saya

Mohammad Fadino a.k.a Mas Dino

Rencana Bisnis (Business Plan)

Pertama kali sebelum anda memulai bisnis, baik bisnis ebay atau bisnis yang lain apa yang anda perlu lakukan adalah rencanakan perjalanan bisnis anda. Banyak penjual-penjual ebay yang cuma terjun ke bisnis ini tanpa rencana apa-apa. Hasilnya banyak yang gagal, gara-gara tidak tau apa yang harus dilakukan selanjutnya. Saat ada masalah banyak yang putus asa sedangkan masalah di bisnis ebay tidaklah sesulit kalau anda menjalani bisnis lain.

1. **Rencana Permulaan**: Anda harus merencanakan dan mencatat langkah-langkah permulaan yang perlu anda lakukan untuk memulakan bisnis ebay. Kalau anda berhasrat untuk menjual produksi lokal, anda harus tau di mana untuk mendapatkan produk, modal dan laba yang bakal anda dapat hasil dari menjual produk itu. Untuk anda yang berbisnis di ebay menggunakan jasa dropship (yang akan saya jelaskan dalam ebook ini), anda juga harus tau ongkos-ongkos yang diperlukan, listing fee dan lain-lain. Pokoknya informasi harus komplit sebelum anda menjalani bisnis ini. Selain dari itu, anda juga perlu rencanakan waktu anda. Anda harus meluangkan waktu secara konsisten setiap hari atau setiap minggu untuk menjalani bisnis ini. Jadikan urusan di bisnis ini satu rutin dalam kehidupan anda.
2. **Rencana sewaktu menjalani bisnis:** Setelah anda memulakan bisnis ini, anda harus merencanakan kerja-kerja anda. Dari riset, designing, listing, memesan barang dan lain-lain kerja yang perlu anda lakukan harus direncanakan. Anda juga harus punya rencana bagaimana untuk meningkatkan jualan anda dari waktu ke waktu. Saya sendiri, setiap akhir minggu pasti akan meluangkan waktu memutar otak memikirkan bagaimana saya bisa terus berkembang di dalam bisnis ini. Waktu yang diluangkan 2-5 jam untuk berfikir itu adalah jauh lebih banyak mendatangkan hasil dari pada waktu yang panjang saya luangkan untuk berkerja 1 minggu.
3. **Rencana darurat**: Dalam menjalani bisnis , kita tidak bisa lari dari masalah. Justru, kita harus punya rencana untuk waktu-waktu bisnis kita bermasalah. Selain dari menabung untuk tujuan keuangan, anda juga harus punya rencana bagaimana untuk mengatasi setiap masalah yang bakal terjadi.

Rencana dalam bisnis adalah sangat penting. Anda harus catat apa rencana anda dalam bisnis ini. Selain dari yang saya tulis di atas. Anda juga harus mencatat tujuan anda, motivasi anda, target anda untuk total sales dan hasil perbulan yang anda harapkan. Dengan tujuan yang jelas, kerja yang bakal anda lakukan akan menjadi lebih mudah.

Langkah mendapatkan barang jualan:

Sebelum anda memulai apa pun bisnis. Apa yang perlu anda lakukan adalah mendapatkan barang untuk dijual. Di dalam ebook ini saya akan mengajarkan anda tentang model bisnis dropship. Dengan model bisnis ini, anda tidak perlu mengeluarkan modal untuk memulai bisnis ini.

Gambar di atas menjelaskan tentang bagaimana cara kerja model bisnis dropship. Anda sebagai reseller akan diberikan perincian barang yang akan anda jual di ebay (gambar dan perincian barang). Anda akan memasukkan gambar dan perincian barang itu di ebay, saat calon pembeli tertarik, pembeli akan membayar kepada anda. Harga jual barang tersebut ditetapkan oleh anda sendiri. Anda akan membuat pembayan untuk harga ongkos barang tersebut ke dropshipper, dropshipper akan memproses pesanan anda dan akan mengirimkan barang tersebut langsung ke pembeli. Anda tidak perlu membeli, menyimpan atau mengirimkan barang tersebut. Dengan model bisnis dropship semua kerja yang perlu anda lakukan hanya di depan komputer anda. Untuk memudahkan pengertian anda dengan bisnis ini, saya akan berikan satu contoh.

Contoh:

Saya memutuskan untuk berjualan kaos di eBay. Kaos itu harganya di dropshipper adalah $13.49 (ongkos kirim gratis ke seluruh dunia). Saya mendapatkan gambar kaos itu di website dropshipper dan memasukkan desain menggunakan photoshop. Setelah itu saya masukkan gambar kaos yang siap dengan desain tadi ke eBay. Saya menjual kaos itu dengan harga $20 dan memasukkan ongkos kirim nya $3.49. Setelah ada yang terjual, pembeli membayar saya $23.49. Dari uang hasil itu saya cuma perlu membayar ke dropship sebanyak $13.49. Setelah

dikurangin fee eBay dan Paypal, saya berhasil mendapatkan keuntungan $8.50. Itu Cuma untuk 1 kaos yang terjual.

Model bisnis dropship ini sangat mudah dan hasilnya sangat lumayan. Namun, untuk memilih dropship yang terpercaya sangat sulit. Karena model bisnis ini sangat diinginkan oleh banyak orang, banyak pihak yang mengambil kesempatan membuat website dropship yang menipu reseller, kebanyakan menawarkan produk-produk elektronik seperti kamera digital, handphone dan lain-lain dengan harga yang murah. Ternyata setelah dipesan barang tidak dikirimkan ke pembeli. Oleh itu anda harus hati-hati dalam memilih dropshipper. Apa yang akan saya bagikan di dalam ebook ini adalah dropshipper yang menggunakan model *print on demand*. Print on demand berarti, anda perlu mendesain produk yang bakal anda jual. Dropshipper akan menyiapkan barang tadi setelah anda memesan barang itu untuk dikirimkan ke pembeli. Model bisnis ini terbukti berhasil dan pasarannya sangat luas.

> http://www.designselling.com – DesignSelling.com atau disingkat DS adalah dropship yang terletak di Hong Kong. DesignSelling.com menawarkan lebih 200 produk print on demand. 200 produk ini semuanya bisa anda masukan desain anda sendiri. Bahkan dengan 200 produk anda bisa menghasilkan ribuan barang jualan untuk dimasukkan ke eBay. Untuk mendapatkan diskon reseller di DS anda perlu upgrade akun anda di DS ke Reseller Account. Anda akan dikenakan biaya $29.90 perbulan. Namun 30 hari pertama anda tidak dikenakan biaya apa-apa, gratis selama 30 hari. Antara barang-barang yang laku keras dan bisa dijual dari DS adalah, mousepad, kaos, jam tangan, tas tangan, poster, sticker dan masih banyak lagi. .

Untuk anda lebih jelas bagaimana cara menggunakan website dropship ini, anda bisa membaca ebook version 1 (tutorial) untuk langkah-langkahnya.

Paypal dan eBay

Sekarang anda telah jelas tentang bagaimana sistem bisnis ini dijalankan. Apa yang perlu anda lakukan adalah menjual produk dari dropshipper dan mendapat keuntungan tanpa perlu membeli, menyimpan dan mengirimkan barang jualan.

Selanjutnya, saya ingin menjelaskan tentang alat pembayaran yang digunakan untuk anda menerima pembayaran dan membayar ke dropshipper anda untuk transaksi. Media pembayaran yang akan digunakan adalah **paypal**.

Paypal adalah satu-satu nya pilihan untuk penjual di eBay dari luar US untuk berjualan di eBay.com . Paypal mejadi pilihan karena yang paling aman. Kalau anda tidak mengirim barang jualan anda ke pembeli, pembeli bisa menuntut ganti rugi lewat paypal. Dengan amannya bertransaksi lewat paypal, pembeli akan yakin dengan jualan kita dan membuat keputusan untuk membeli dari kita walaupun lokasi kita jauh dari lokasi pembeli.

Untuk bertransaksi lewat Paypal, apa yang perlu anda lakuin adalah daftar di Paypal mengikut langkah-langkah yang di ajarkan di ebook Tutorial versi 1.

Apa yang ingin saya jelaskan di dalam Bab ini, anda memerlukan akun jenis primer. Akun ini khusus untuk individu yang ingin Jual-Beli menggunakan Paypal. Selain itu, jika anda mempunyai lebih dari 1 akun eBay, 1 akun paypal hanya bisa dihubungkan dengan 1 akun eBay.

Setelah daftar akun Paypal, apa yang perlu anda lakuin adalah daftar akun eBay. Anda bisa mengikuti langkah-langkah seperti yang diajarkan di ebook Tutorial versi 1. Untuk anda bisa berjualan di eBay, anda perlu menghubungkan akun paypal anda ke akun ebay. Ini berarti, otomatis anda akan menerima pembayaran ke akun paypal yang anda hubungkan ke eBay.

Riset di Terapeak

Judul chapter ini saya bold dan berwarna merah karena Bab ini sangat penting dan merupakan kunci untuk anda mendapat hasil yang bagus dalam berbisnis di ebay. Untuk lebih jelasnya bagaimana cara mendapatkan terapeak (software riset) secara gratis selama 30 hari bisa di lihat di ebook version 1. Anda disarankan untuk mengambil paket untuk ke enam-enamnya dari website ebay dan juga “HOT RESEARCH”. Biaya yang dikenakan sebesar $49.90 sebetul nya untuk paket tersebut. Tapi jangan khuatir, sebelum 30 hari waktu percobaan nya habis, anda bisa membatalkan langganan anda. Hasil dari software Terapeak bisa anda dapatkan secara cuma-cuma.

Karena setiap barang yang ingin dijual kita harus punya desain. Jadi masalah utamanya sekarang adalah desain apa yang seharusnya kita masukan ke dalam barang jualan supaya bisa laku? Untuk itu anda harus melakukan riset lebih dahulu sebelum anda melakukan desain untuk barang jualan anda.

Trik Riset di Terapeak:

1. Trik yang pertama adalah dengan meramal keyword yang mungkin lagi trend di eBay. Anda tidak perlu menjadi paranormal untuk meramal. Apa yang perlu anda lakukan adalah masuk ke http://www.google.com/insights/search/ . Di sana masuk ke category entertainment, shopping atau sports. Anda bisa mempersempit hasil pencarian yang paling bagus untuk ke negara US. Anda akan mendapat keyword-keyword yang sering dicari di google. Masukkan keyword tersebut di Terapeak. Jika “sales through” untuk keyword itu di atas 40% berarti bagus untuk dijadikan desain barang jualan. Untuk cara yang pertama ini, anda juga bisa meramal keyword dengan melihat most viewed video di youtube atau masuk ke movies.com. Kunci untuk cara pertama ini adalah mencatat keyword untuk dijadikan design jika keyword tersebut mempunyai “sellthrough” di atas 40%.

2. Trik yang kedua adalah dengan menggunakan **Hot Search.** Untuk menggunakan cara ini anda perlu klik di tab Hot Research dan di bawahnya ada tuliasan hot search. Setelah anda klik di situ anda akan dapat melihat keyword-keyword yang paling sering dicari di eBay. Namun anda perlu lebih spesifik, karena keyword yang anda lihat setelah klik di hot search adalah keyword dari keseluruhan Kategori barang di eBay. Rata-rata hasilnya tidak cocok untuk dijadikan design. Di scroll down tab (category), pilih category entertainment memoribilia atau Sports Mem. Selain itu anda juga bisa melihat apa yang paling sering di cari di Clothing Category (Tapi anda harus hati-hati di category clothing karena anda tidak disarankan me-listing design kaos yang bermerek, contoh: Nike, Ed Hardy, Harley Davidson, Adidas, Armani dan lain-lain).

3. Hot Music dan Hot DVD: Di Hot research anda juga bisa melihat Hot Music dan Hot DVD. Disitu terdapat daftar musik dan DVD yang lagi sering di cari di eBay. Ini adalah keyword-keyword yang bisa anda gunakan untuk dijadikan design untuk produk anda.

4. Setelah mendapat keyword-keyword tersebut. Anda masukkan keyword itu di page paling depan (seperti metode 1). Kali ini masukkan keyword itu dengan barang yang ingin anda desainkan. Sebagai contoh, kalau anda menemukan keyword Paramore di hot search di category entertainment memoribilia dan anda ingin menjual t-shirt dengan

keyword tersebut, anda masukan PARAMORE T-SHIRT dan anda bisa melihat perincian jualan yang sudah berhasil. Untuk mendapatkan lebih banyak keyword yang lain, klik di top seller dan kemudian “hover” kursor anda di atas nama seller dan klik “view all item by this seller”. Anda akan ditampilkan dengan hasil jualan seller tersebut. Yang terakhir, klik top titles. Dari sini anda akan ditampilkan semua barang jualan penjual itu yang paling laku. Anda boleh mengambil keyword-keyword nya untuk dijadikan design nanti.

Riset di sarankan untuk dilakukan setiap minggu untuk anda tau apa yang lagi laku di eBay. Ke empat-empat cara tersebut harus anda lakukan supaya barang dagangan anda banyak terjual. Anda di sarankan untuk mendapatkan minimal 200 keyword yang bisa dijadikan design untuk produk anda.

Saran saya di atas bukanlah harus dilihat sebagai hal yang wajib dilakukan untuk sukses dalam bisnis ini. Banyak dari eBay seller putus asa karena tidak mendapat hasil yang lumayan gara-gara mereka tidak mau untuk berusaha seperti apa yang saya sarankan. Kalau anda merasakan kerja-kerja ini agak berat, anda harus tau selama 2 tahun ini saya menghidupi keluarga saya (5 anak) dengan hasil dari eBay. Hasilnya bukan Cuma pas-pasan tapi kami bisa hidup mewah dari berkerja yang dilakukan hanya di depan komputer.

Setelah anda melakukan riset, hasilnya anda akan mendapatkan keyword-keyword yang bisa dijadikan design produk anda. Setiap keyword itu saya sarankan untuk anda Copy dan Paste di dalam satu file (MS-WORD atau EXCEL). Sekarang, lihat kembali Ebook versi 1, untuk langkah-langkah bagaimana mendapatkan gambar yang bisa anda jadikan desain produk.

TIPS: Jangan cuma mengambil gambar mentah dari google image dan sebagainya. Sangat saya sarankan untuk anda menggunakan sedikit kretifitas untuk mengolah gambar tersebut menjadi lebih unik. Produk yang paling mudah untuk dijual di eBay adalah kaos, ia juga mempunyai margin laba yang lumayan (Harga Jual antara $21.00 - $25.00). Untuk benar berhasil di bisnis ini, saya sarankan untuk anda mempunyai **lebih dari 100 listing**. Saya akan menjelaskan lagi tentang listing di chapter selanjutnya ebook ini.

Listing di eBay

Setelah anda selesai dengan kerja mendesain barang, ini berarti anda sudah mempunyai produk untuk dijual di eBay. Saya sarankan semua gambar produk yang ingin anda jual di download dan di simpan ke dalam satu folder khusus untuk memudahkan perkejaan "listing".

Format Listing di eBay

1. Auction – Auction atau lelang merupakan format paling basic untuk digunakan di eBay. Dengan format ini, harga jual tidak ditetapkan. Calon pembeli akan "bid" atau menawar harga yang lebih tinggi jika mereka tertarik untuk membeli barang jualan anda. Untuk me-listing produk anda menggunakan format ini cukup mudah, tidak ada keperluan minimal yang perlu anda penuhi sebagai member ebay yang baru.

   Kelebihan listing dalam format ini adalah, lebih menarik calon pembeli, karena mereka akan berlomba-lomba untuk memenangi lelang tersebut. Selain itu, harga jual juga bisa jadi lebih tinggi dari yang kita rencanakan untuk di jual, selama tema desain yang kita pasang di produk benar-benar HOT.

   Kekurangan listing menggunakan format "auction" adalah 1 listing cuma bisa menjual 1 unit barang dan tempo produk anda aktif Cuma maksimal 7 hari. Ini berarti jika barang anda tidak laku anda akan terbebani $0.35 untuk listing fee (biaya listing) cuma untuk menjual 1 barang.

   Tips Auction: Walaupun auction mempunyai resiko beban fee yang banyak jika barang tidak laku, tapi sudah terbukti, jika produk yang anda jual tidak jelek dan keyword nya dan juga hasil riset di Terapeak, 7 dari 10 auction pasti berakhir dengan sukses terjual. Untuk memulai auction, saya sarankan anda me-listing produk anda antara jam 4.00 AM – 6.00 AM dan antara jam 11.00 AM – 01.00 PM. Ini karena dalam waktu tersebut, orang Amerika paling banyak online di internet dan waktu itu mereka berbelanja lewat internet.
   Mulailah harga auction dengan keuntungan minimal untuk meningkatkan calon pembeli supaya tertarik dengan barang anda.

2. Fixed Price – Format ini adalah khusus untuk mereka yang sudah mempunyai feedback (testimoni) sebanyak minimal 15 untuk transaksi di eBay, baik sebagai penjual atau juga pembeli. Untuk cara cepat mendapatkan feedback, silahkan lihat ke eBook Tutorial version 1 (tutorial) oleh Mas Bedjo.
   Jualan barang dengan menggunakan format ini berarti anda menjual produk anda untuk suatu harga yang tetap. Jika anda ingin menjual barang anda untuk harga $20.90 + $3.90 biaya pengiriman, anda pasti mendapat pembayaran dengan harga itu setiap kali barang anda terjual.

   Kelebihan menjual dengan format fixed price adalah: calon pembeli bisa langsung membeli produk anda tanpa menunggu tempo waktu. Jika auction, calon pembeli yang sudah bid barang anda harus menunggu sampai auction nya berakhir. Selain dari itu, dengan format ini, anda bisa memasukkan berapa banyak kuantitas yang anda inginkan dengan itu biaya listing (listing fee) jadi lebih irit. Format fixed price listing juga ditentukan oleh waktu listing yang lebih lama (30 hari atau sampai dengan barang habis

terjual), dengan ini berarti anda tidak perlu susah-susah me-listing ulang jika barang nya belum laku-laku. Kekurangan fixed price Cuma satu, calon pembeli kurang tertarik dengan fixed price dibandingkan dengan auction.

Tips untuk Jualan yang Maksimal

Dalam usaha apa pun semua orang pasti inginkan hasil yang maksimal. Dalam Bab ini akan saya jelaskan dengan terperinci bagaimana anda bisa mendapatkan hasil yang maksimal. Anda mungkin sudah kenal dengan beberapa orang “penjual hebat” yang mendapatkan hasil antara $3.000 - $5.000 per bulan hanya dengan berjualan di eBay dengan bisnis dropship. Dalam bab ini, saya akan membuka rahasia sukses mereka.

1. Tetapkan minimal listing: Bisnis dan matematika memang tidak boleh dipisahkan. Di eBay, dari 10 listing (fixed price), biasa nya 1-2 item yang laku per 2 hari. Ini berarti prosentase barang laku dengan format fixed price di eBay adalah sekitar 7,5%. Maka dari itu, jika anda pasang listing 100 barang, berarti 7-8 barang akan terjual per hari, ini akan menghasilkan untung sebanyak ($7x7) $49 = Rp470.000 per hari. Dalam waktu 1 bulan, anda akan mendapat hasil sekitar $1.500 = Rp 14.000.000 per bulan. Ini adalah perhitungan yang sangat tepat dan mudah dalam bisnis ini. Anda maukan hasil yang lebih? Silakan listing lebih banyak item. Tapi anda harus ingat, desain produk yang akan anda jual harus tepat dan gunakan terapeak untuk riset terlebih dahulu.

2. Riset Item yang bakal di jual: Sebelum anda memulakan desain produk, kembali lagi ke Terapeak dan masukkan setiap keyword yang anda dapat digabungkan dengan nama produk. Contoh: The Beatles Watch, Paramore T-Shirt, Chicago Bulls Cap. Jika anda mendapatkan hasil sellthrough di atas 30%, barulah anda dapat mendesain produk dengan keyword itu untuk dijadikan barang jualan di eBay. Jika tidak coba gabungkan keyword dengan produk lain.

3. Gabungkan format listing: Biarpun listing dengan format fixed price lebih memudahkan kerja dan irit. Tapi anda jangan lupa, dengan listing dalam format auction akan membuat calon pembeli lebih tertarik dan mungkin saja harga yang bakal didapatkan lebih tinggi dari yang anda tawarkan. Pastikan anda melakukan listing dalam format auction (antara 5-10) setiap hari di jam seperti yang saya jelaskan di chapter sebelum ini. Selain auction lebih laku dari fixed price, juga akan membantu calon pembeli menemukan listing kita yang lain (fixed price) dan tidak menutup kemungkinan untuk membeli lebih dari 1 barang dari jualan kita.

4. Title: Title adalah hal yang paling penting. Jika anda salah menggunakan title untuk barang jualan anda, walaupun anda sudah melakukan semua cara-cara diatas dengan benar, pasti anda tidak berhasil. Title adalah satu-satunya cara calon pembeli untuk menemukan jualan kita. Gunakan title semaksimal yang mungkin. Contoh tile yang baik: “No Doubt Black T-shirt Tee Size S M L XL 2XL 3XL”. Title ini memungkinkan banyak pencarian untuk menemukan barang kita. Antara pencarian yang akan menemukan title ini: No Doubt T-shirt, No Doubt tee, No Doubt Size XL, Black L T-Shirt dan lain-lain lagi. Jangan gunakan keyword “sampah” di dalam title seperti beautiful, hot design, brand new, sexy dan lain-lain. Walaupun tidak salah, tapi dengan memasukkan keyword sampah kita telah rugi kesempatan untuk menggunakan title secara maksimal.

Top rated Seller

Top Rated Seller adalah gelar yang diberikan eBay untuk penjual yang mendapatkan rating yang baik selama tempo waktu 3 bulan. Syarat yang dibutuhkan untuk mendapatkan top rated seller adalah:

1. Mendapatkan hasil penjualan lebih dari 400 barang selama waktu 3 bulan
2. Pembeli memberikan rate “bintang 1” atau “2” kurang dari 0,5%

Untuk lebih mengetahui tentang top rated seller, anda bisa mendapatkan informasi di eBay. Tujuan kita untuk menjadi “Top Rated” seller adalah karena dengan menjadi top rated seller, calon pembeli akan lebih percaya dengan kita dan kemungkinan barang jualan kita ditampilkan di halaman paling depan dari hasil pencarian akan lebih tinggi. Dengan kata lain, jika anda mendapat gelar top rated seller, anda bisa mengalahkan semua pesaing yang menjual barang yang sama dengan amat mudah.

Di Bab ini saya akan jelaskan bagaimana caranya untuk mendapatkan gelar “top rated seller”. Karena ini adalah tujuan kita. Untuk memenuhi syarat yang pertama, caranya sangat mudah. Anda Cuma perlu ikut saran dan tips dari saya seperti di Bab-bab sebelum ini. Tapi untuk memenuhi syarat yang kedua, banyak yang gagal.

Untuk mendapat feedback “bintang 5” dari pembeli anda perlu bersungguh–sungguh dalam menjalankan bisnis ini. Pastikan setiap barang yang yang dibeli cepat dipesan ke dropshipper. Ini untuk memastikan barang tidak lambat sampai ke pembeli. Jangan meletakkan ongkos kirim yang terlalu tinggi. Saya sarankan antara $2,50 ke $ 4,90 saja untuk setiap barang yang anda jual. Dengan ini anda sudah bisa mendapat bintang 5 untuk 3 kategori feedback. Item as described (kulitas barang), Shipping and Handling Charge (ongkos kirim) dan Shipping time (waktu pengiriman barang).

Dan yang terakhir, bintang 5 yang anda perlukan adalah di “communication”. Di sini adalah letak kunci untuk anda mendapatkan bintang 5 penuh, sekalipun mungkin pembeli kurang puas dengan hal yang lain (pengiriman kelamaan dan sebagainya).

Apa yang dilakukan untuk komunikasi dengan pembeli adalah:

1. Kirimkan e-mail ucapan terima kasih karena sudah membeli barang dari anda. Jika pembeli ada pertanyaan apapun mengenai barang yang telah dibeli, sarankan untuk mengirimkan email atau message ke kita, dan kita balas dengan jawaban yang tepat.
2. Setelah 2-3 minggu, kirimkan email ke pembeli menanyakan apakah barang yang dipesan sudah diterima. Kalau belum, minta pembeli bersabar, jelaskan tentang kemungkinan barangnya agak lama karena masih tertahan di custom (bea cukai) negara tujuan.
3. Setiap email yang diterima dari pembeli di balas dalam waktu kurang 12 jam.
4. Dalam setiap email anda, selalu ingatkan pembeli dengan sopan untuk memberikan feedback bintang 5 semua, karena feedback rating sangat penting untuk bisnis kita. Kalau anda seorang yang pandai merayu bisa dimasukkan kata-kata yang membuat pembeli akan bersimpati kepada kita.

Penutup

Sekian dulu ebook panduan Rahasia eBay ini, saya harapkan ebook ini dapat memberi manfaat kepada anda sebagai pembaca. Segala ilmu yang saya bagikan di dalam ebook ini adalah dari pengalaman saya sendiri yang hidupnya 100% bergantung dengan eBay.

Segala ilmu yang saya bagikan disini diharapkan untuk dipraktekkan oleh para pembaca. Saya sangat bahagia melihat teman-teman yang berhasil merubah hidup mereka hanya dengan bisnis ini. Ebook ini saya berikan dengan GRATIS, saya tidak mengharapkan pembayaran uang dari anda. Apa yang saya harapkan adalah doa anda untuk saya lebih sukses di masa depan. Kalau hari ini saya menjual ebook ini, mungkin saja bisa menghasilkan sekitar Rp 100.000.000,- (saya sangat berpengalaman dalam Internet Marketing) namun apalah artinya uang Rp 100 juta yang bisa dihabiskan dalam waktu beberapa minggu dibandingkan doa anda untuk saya.

Saya sangat berharap anda bisa mendapatkan hasil yang bagus di eBay. Dari model bisnis dropship ini, anda bisa saja berkembang terus menjadi pengusaha di eBay dengan menjual barang-barang yang lain di saat anda telah mempunyai modal yang besar. Saya juga berharap anda dapat mengembangkan lagi ilmu ini kepada saudara-saudara dan teman-teman anda yang membutuhkan penghasilan tambahan yang lumayan dengan menjelaskan kepada mereka tentang http://www.rahasiaebay.com . Semoga hal yang baik ini dapat diteruskan demi kebaikan kita semua.

Akhir kata, saya sangat menghargai jika anda dapat mengirimkan email untuk testimoni tentang bisnis ini ke masdino@rahasiaebay.com . Jika anda mengalami masalah apapun tentang bisnis ini, silakan email ke email yang sama di atas. Insyallah saya dan Sir Bedjo (penulis ebook versi 1) akan membantu anda semampu kami. Selanjutnya jangan lupa sering-sering check email anda untuk semua informasi terbaru dari saya nanti.

Jika saya bisa, mereka bisa, **ANDA Pasti BISA!**

Salam Sukses dari saya Mohammad Fadino